



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

**EL PLAN DE COMPENSACIÓN Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL DE  
PRODUCTIVIDAD EN LA FUERZA DE VENTAS DEL ÁREA DE  
MERCANCÍAS DE LA TIENDA ELEKTRA PUENTE PIEDRA JULIO  
2013 – MARZO 2014**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR  
MARCO ANTONIO ALVAREZ CARRILLO**

**ASESOR  
DR. ARCE ALVAREZ EDWIN**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN  
PLANIFICACIÓN**

**LIMA – PERÚ**

**2015**

**PÁGINA DEL JURADO**

---

Presidente

---

secretario

---

Vocal

### **DEDICATORIA**

Dedicado a mi madre; Veneranda y familiares por todo el apoyo incondicional brindado en este largo camino para culminar el presente trabajo de investigación.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer término a Dios por darme la fe y la voluntad de llegar a todos mis objetivos; asimismo a mi madre Veneranda Carrillo Pérez por ser motor y motivo, dándome ánimo constante en cada etapa de mi vida. A la universidad y Dr. Arce Álvarez Edwin por ser partícipes de mi formación profesional y personal no solo en mí sino en demás compañeros.

## **DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD**

Yo, Marco Antonio Alvarez Carrillo con DNI N° 41651571, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima 01 de Julio del 2015

---

Marco Antonio Alvarez Carrillo

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis Titulada “El plan de Compensación y su relación con el nivel de Productividad en la fuerza de ventas del área de mercancías de la tienda Elektra Puente Piedra julio 2013 – marzo 2014” la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas.

El autor

## INDICE

Página del jurado	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Declaratoria de autenticidad	V
Presentación	VI
Índice	VII
<b>RESUMEN</b>	VIII
<b>ABSTRACT</b>	IX
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	10-30
1.1 Problema	30-31
1.2 Objetivos	31
<b>II. MARCO METODOLÓGICO</b>	
2.1. Hipótesis	31-32
2.2. Variables	32-33
2.3. Operacionalización de variables	35
2.4. Metodología	35
2.5. Tipos de estudio	35
2.6. Diseño	35
2.7. Población, muestra y muestreo	36-38
2.8. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
2.9. Métodos de análisis de datos	39-40
<b>III. RESULTADOS</b>	
3.1. Prueba de Normalidad	41-42
3.2. Contrastación y Correlación de Hipótesis	43-46
3.3. Tablas de Frecuencia	47-66
<b>IV. DISCUSIÓN</b>	67-69
<b>V. CONCLUSIONES</b>	70
<b>VI. RECOMENDACIONES</b>	71
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	72-75
<b>ANEXOS</b>	

## Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo vital determinar la relación del Plan de compensación y el Nivel de productividad de los colaboradores del área de mercancías de la tienda de Elektra de Puente Piedra y que de acuerdo a la contrastación de la hipótesis general que se obtiene a través del Programa SPSS 20; según la prueba de Correlación de Spearman, con un nivel de significancia del 5% se llega al resultado de que el  $P\text{-valor}=0.001 < \alpha=0.05$ , por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se observa que existe relación directa, positiva y plena entre las variables del Plan de Compensación y nivel de Productividad según métodos estadísticos.

La Población objeto de estudio fue de 40 y la muestra fue de 15 colaboradores de la fuerza de ventas debido a criterio censal de estudio.

Los resultados operativos muestran que el Plan de compensación tiene relación positiva y significativa con el nivel de productividad de la Tienda Elektra de Puente Piedra.

La implementación de adecuadas retribuciones monetarias del Plan de Compensación provoca un alto desempeño laboral de la fuerza de ventas y a la vez se tiene como efecto un amplio cumplimiento de metas de la organización.

De acuerdo al hallazgo social en el entorno de la investigación de las variables, Plan de Compensación y nivel de Productividad se genera un aporte importante para la sociedad y las empresas ya que el Plan de compensación produce un mejor nivel de productividad en la fuerza de ventas.

Palabras clave: plan de compensación, el nivel de productividad y desempeño.



## **ABSTRACT**

This research has as objective to determine the relationship vital Compensation Plan and the level of productivity of employees from the shop goods Elektra Stone Bridge and according to the testing of general hypotheses obtained through the SPSS 20 program; as tested by Spearman correlation, with a significance level of 5% you reach the result that the  $P\text{-value} = 0.001 < \alpha = 0.05$ , therefore the null hypothesis is rejected and it is observed that there is direct, positive and full between variables Compensation Plan and productivity level, according to statistical methods.

The population under study was 40 and the sample was 15 employees of the sales force because census study criteria.

Operating results show that the compensation plan has positive and significant relationship with the level of productivity of Stone Bridge Shop Elektra.

The implementation of appropriate monetary compensation Compensation Plan causes a high job performance sales force and yet it has the effect of a large meeting goals of the organization.

According to the finding in social research environment variables, Compensation Plan and Productivity level an important contribution to society and business is generated because the compensation plan produces a higher level of productivity in the sales force .

**Keywords:** compensation plan, level of productivity and performance.